



EMPREENDER O FUTURO

Empreendedorismo: passaporte para o futuro - como ser empreendedor

Eduardo Luís Cardoso
PhD in Innovation

***Knowledge Transfer and Entrepreneurship
UCP-ESB-CBQF***



***Programa de Empreendedorismo
da Católica Porto***

Entrepreneurship 2020 – EU action plan

WHAT'S THE ISSUE?

- Europe needs more entrepreneurs.
Entrepreneurs create jobs, growth and a more competitive economy.
- In Europe, just over a third (37%) of workers prefer to be self-employed, whereas in the USA and China more than 50% feel that way.



Entrepreneurship 2020 – EU action plan

- new companies, especially SMEs, represent the most important source of new employment
- the share of people preferring self-employment to being an employee has dropped
- new enterprises founded, grow more slowly in the EU than in the USA or emerging countries
- fewer of them join the ranks of the world's largest firms



Boas Práticas

Antes de gastar dinheiro numa "Ideia de Negócio":

1. Investir tempo e esforço na Geração de Modelos de Negócio

2. Validar Modelos de Negócio com base no Desenvolvimento de Clientes

3. Desenvolver Produtos ou Serviços a par do Desenvolvimento de Clientes

Ficamos em muito melhores condições para **Empreender.**



Grandes Tendências da Investigação em Alimentação – ETP Food for Life

1. Innovation and Technology Transfer
2. Improve Health, Well-being and Longevity
- 5.1 Sustainable and Ethical Production
reduced waste and increased utilization of by-products; alternative protein sources; sustainable water consumption; animal welfare
- 5.2 Sustainable and Ethical Consumption
understanding consumers; diet change in Europe;
6. Food and Consumers

Grandes Tendências em Nutrição

1. Doenças do Século: diabetes, obesidade, vasculares;..
2. Crescimento das necessidades nutricionais;
3. Crescimento do risco de crises nutricionais:
mudanças climáticas; necessidades de energia;
desperdício de alimentos; alimentação-saúde; ...
4. Novas regulações na Indústria Alimentar decorrentes
da valorização nutricional: informação, rotulagem,
educação, formulação, ...
5. "Novas" dietas;???



**Do Modelo de Negócios
ao**

**Desenvolvimento de Clientes
em paralelo com um**

**Processo Ágil de
Desenvolvimento
de Produtos ou Serviços**



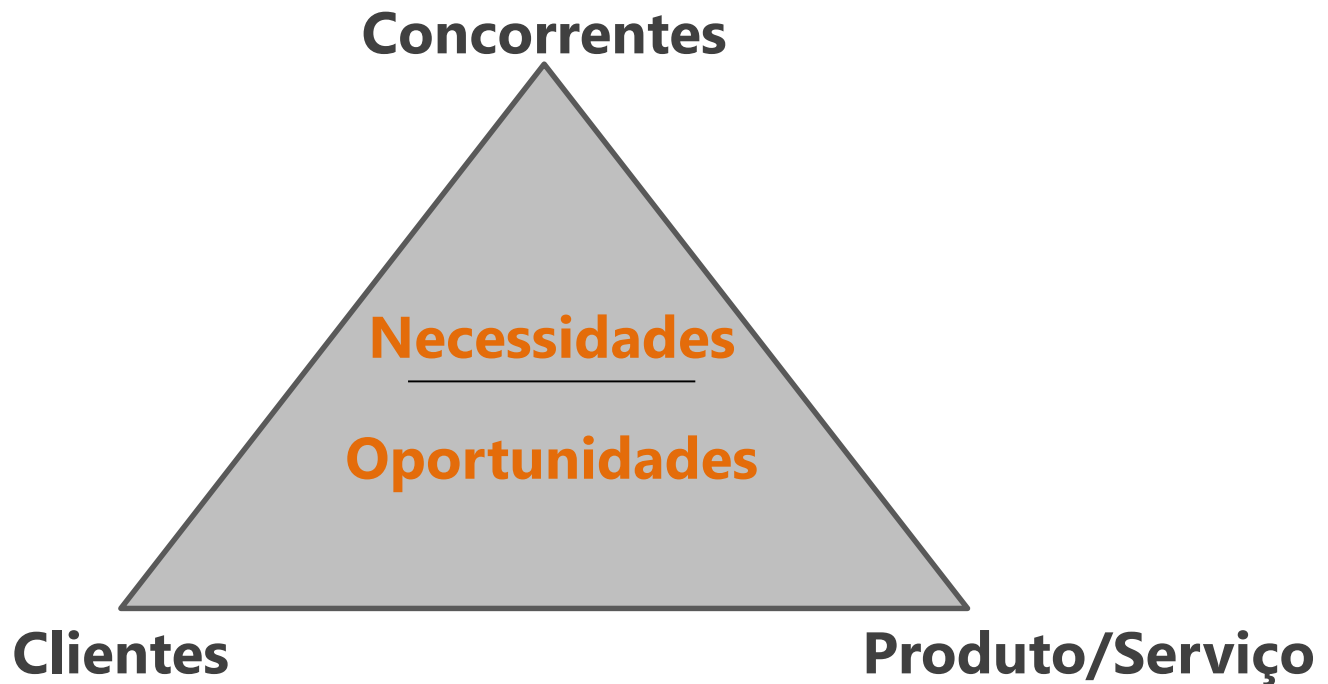
EMPREENDEDORISMO

VS

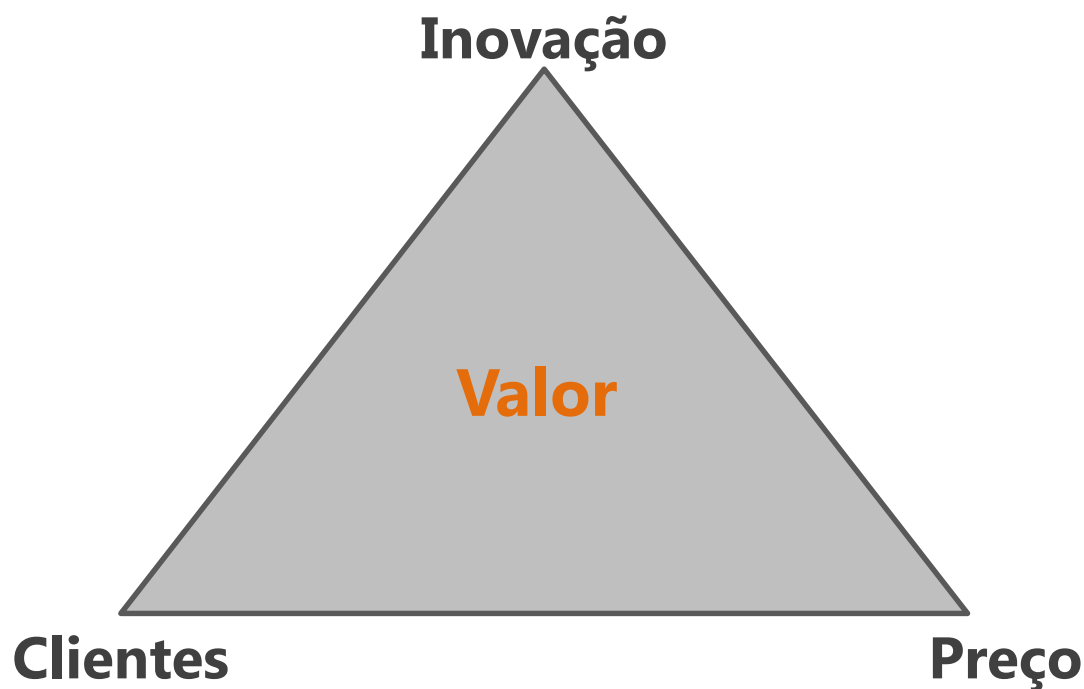
INTRA EMPREENDEDORISMO



Do Modelo de Negócios ao Desenvolvimento de Clientes



Do Modelo de negócios ao Desenvolvimento de Clientes





INOVAÇÃO

Domínios

Tecnológico

Social

Organizacional

Comercial

Tipos

Produto ou Serviço

Processo

Marketing

Modelo de Negócio



Modelos de Negócio

“Um modelo de negócio descreve a forma como uma organização cria, confere e captura valor”

Modelos de Negócio

Os **9 blocos** que constroem um modelo de negócio:

Segmentação
de mercado

Proposta
de Valor

Fluxo de
receitas

Relacionamento
com o cliente

Canais

Ações
Chave

Recursos
Chave

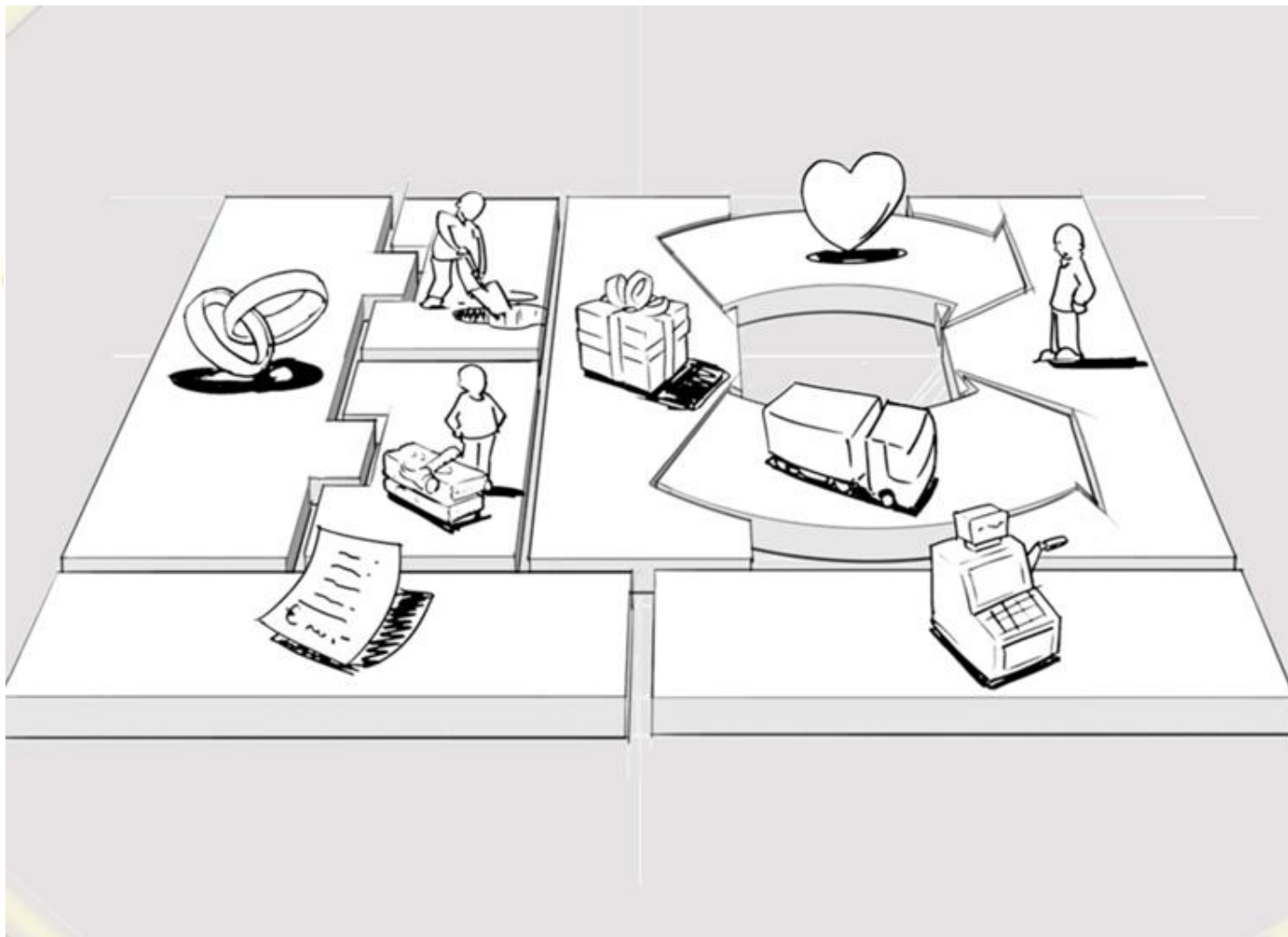
Estrutura
de Custos

Parceiros
Chave



Modelos de Negócio

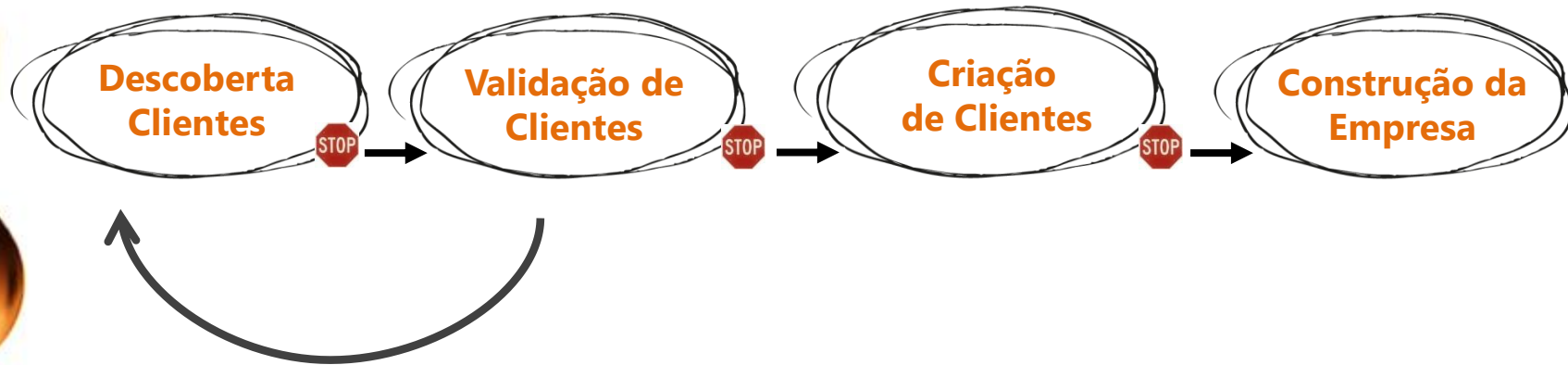
Os **9 blocos** que constroem um modelo de negócio:



Desenvolvimento de Clientes

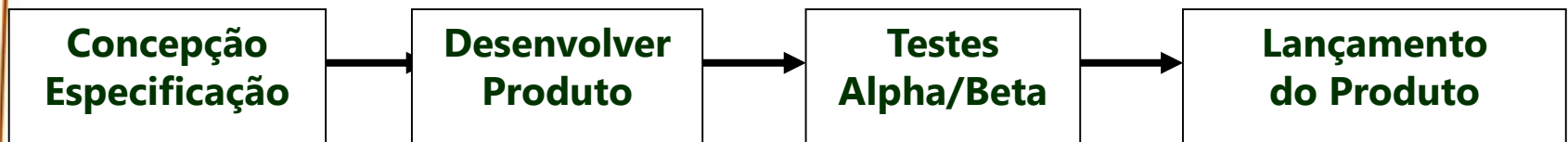
DESCOBERTA

EXECUÇÃO

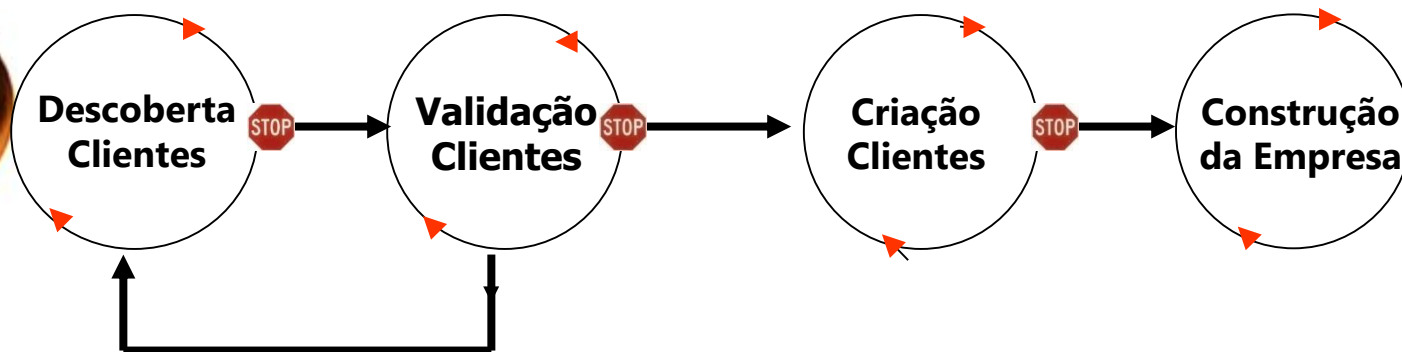


Desenvolvimento de Clientes versus *Desenvolvimento de Produtos*

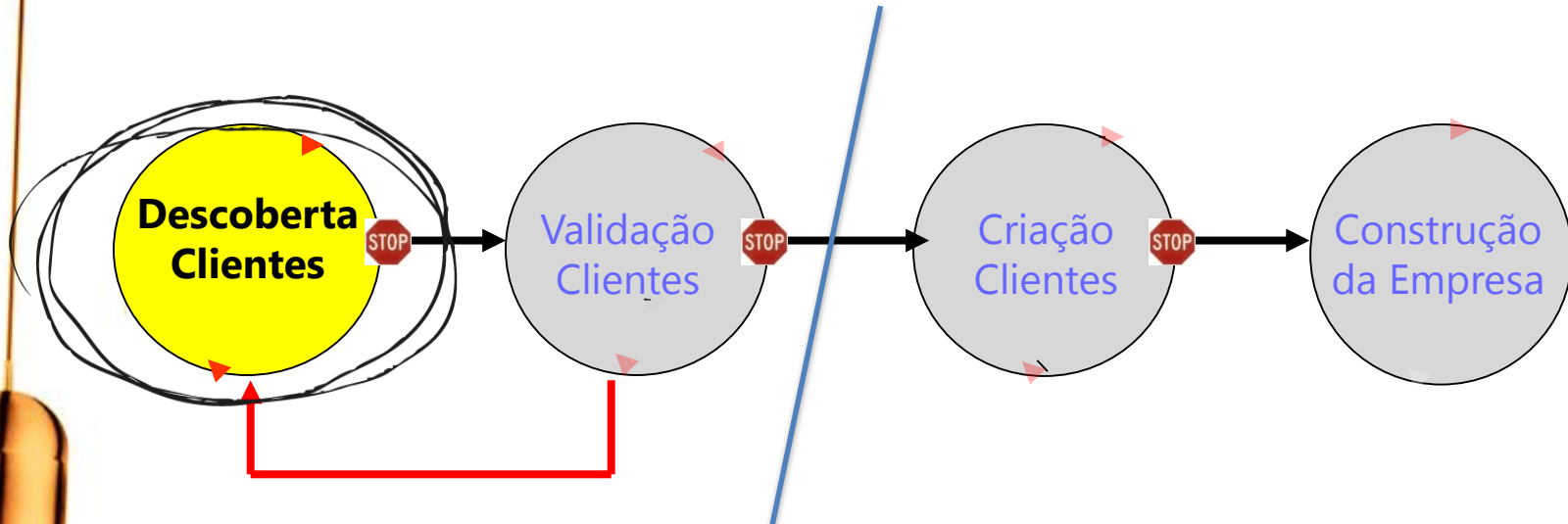
O DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS / SERVIÇOS



O DESENVOLVIMENTO DE CLIENTES

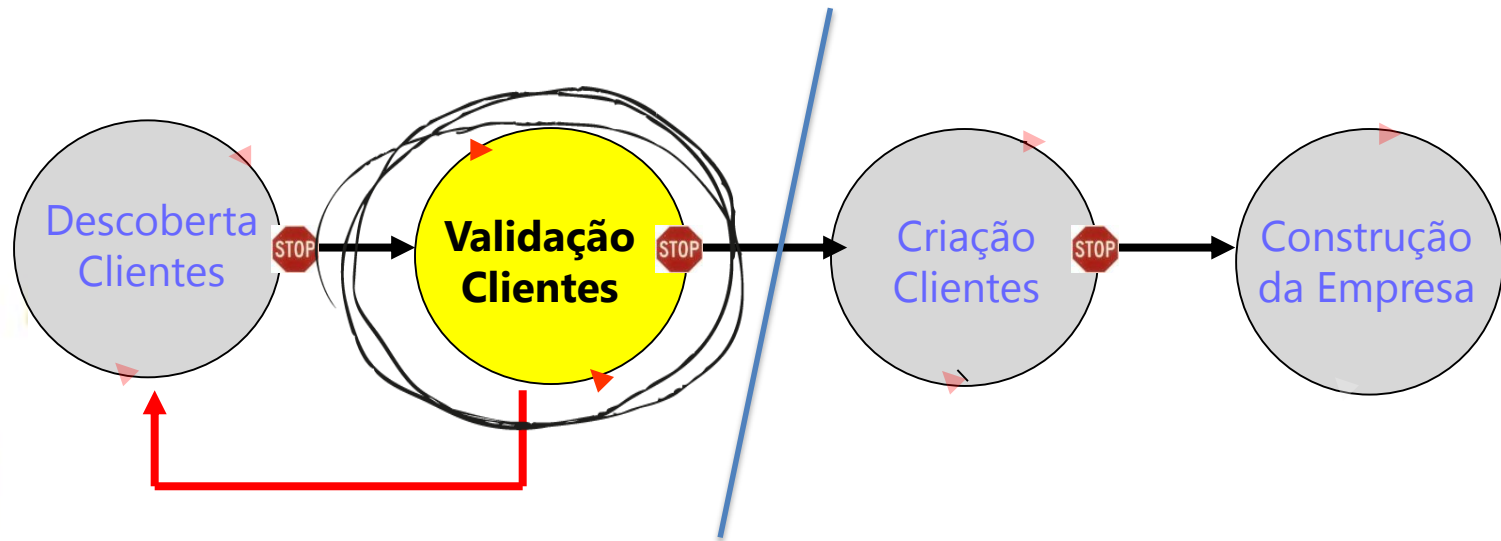


O DESENVOLVIMENTO DE CLIENTES: 1º Passo



- PROCURAR Clientes, e OUVIR...
- Os FACTOS não estão dentro do seu escritório, portanto vá para a RUA!
- Teste as suas hipóteses...
 - Duas as hipóteses importantes: o problema e a concepção do produto/serviço!

A VALIDAÇÃO DE CLIENTES: 2º Passo

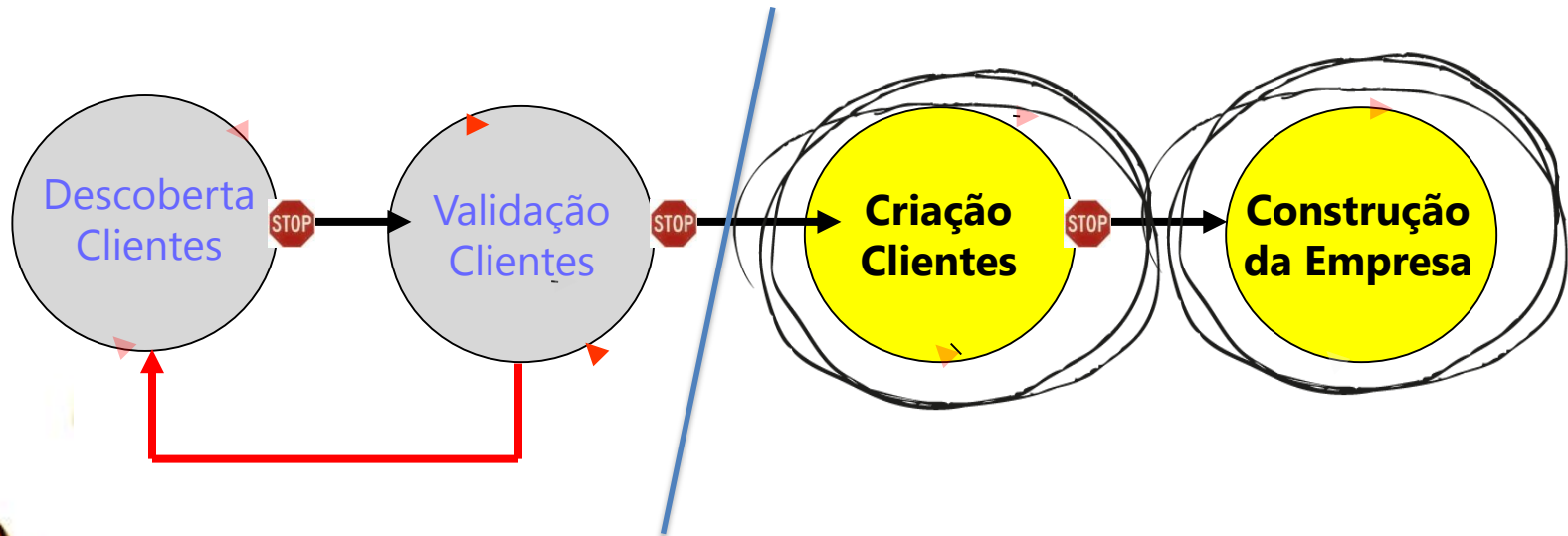


Crie processos de venda

- Repetíveis!
- Escaláveis!

Validação por primeiros Clientes?

OS 3ºS E 4ºS PASSOS DA EXECUÇÃO



Processo tradicional de criação da Empresa

- Criação de Clientes
 - Plano de Marketing!
 - Equipa de Vendas!
- Construção da Empresa
 - Criação de Departamentos!
 - Processos Administrativos !
 - Execução Incansável!

Referências

- "CRIAR MODELOS DE NEGÓCIO", Osterwalder & Pigneur. D. Quixote, 2012.
- "THE STARTUP Owner's Manual", Steve Blank & Bob Dorf. K&S Ranch, 2012.
- "THE LEAN STARTUP: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses", Eric Ries. Crown Business, 2011.

Contactos:

Eduardo Luís Cardoso
(ecardoso@porto.ucp.pt)

CBQF - Centro de Biotecnologia e Química Fina – Laboratório Associado, Escola Superior de Biotecnologia, Universidade Católica Portuguesa/Porto, Rua Dr. António Bernardino Almeida, 4200-072 Porto, Portugal

tlf: 225 580 001 / tlm: 919 912 243 375

www.porto.ucp.pt/spinlogic
empreendedorismo@porto.ucp.pt

<http://www.facebook.com/spinlogic>



[la.linkedin.com/groups?gid=3784317](https://www.linkedin.com/groups?gid=3784317)



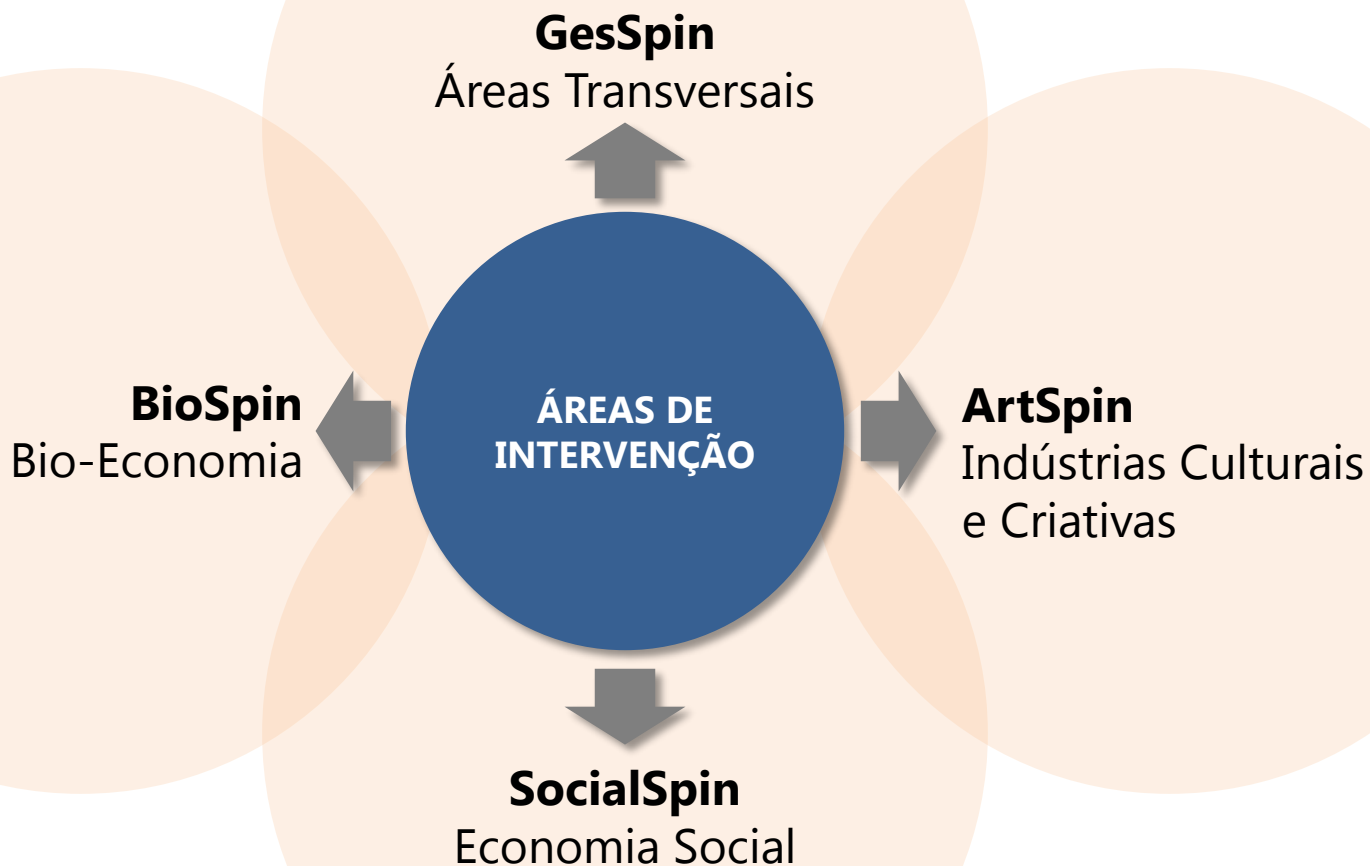
CATÓLICA
PORTO



Estratégia

Orientação para uma
Universidade Empreendedora





Ações-Chave

Promoção da cultura do empreendedorismo na comunidade interna e envolvente

Dinamização de actividades curriculares e extracurriculares na Católica Porto

Pré-incubação e Incubação de projectos e negócios

Protecção e valorização de conhecimento

Modelo de Incubação

A incubação na **Católica Porto** é orientada para o desenvolvimento de pessoas e das equipas de projeto, dando toda a **iniciativa aos empreendedores**, de modo a que sejam eles a perceber qual a viabilidade dos seus projetos.



Modelo de Incubação

Sinergias entre as empresas na incubação e a Católica Porto

Articulação próxima entre as empresas incubadas

Acompanhamento personalizado dos projetos

Preocupações éticas

Componente tecnológica e de inovação transversal a todas as áreas de intervenção.



Serviços

Pré-Incubação e incubação de projectos e negócios

Coaching no modelo de negócio e no desenvolvimento de clientes

Mentoring interno e externo

Utilização de infra-estruturas e equipamentos

Informação, formação e *networking*

Apoio a candidaturas a programas de incentivos

Dinamização

Workshops e Seminários

Concursos de Ideias

Formação - Ação

Jogos de Gestão

Bolsa de Ideias

Portefólio de Ideias


Informação e Networking

Indicadores de Resultado



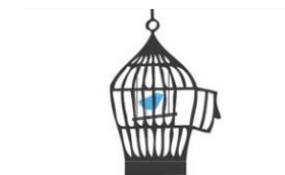
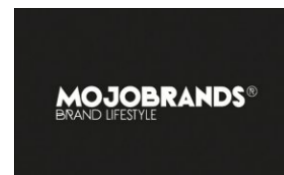
	PRÉ- INCUBAÇÃO	INCUBAÇÃO	EMANCIPADAS	DESISTENTES
ArtSpin	8	13	0	1
BioSpin	9	5	2	1
GesSpin	4	0	0	0
SocialSpin	11	4	0	0

Indicadores de Resultado



	EMPRESAS ALUMNI
ArtSpin	29
BioSpin	22
GesSpin	14
SocialSpin	0

Projetos e Negócios na Incubadora



Contactos:

Eduardo Luís Cardoso
(ecardoso@porto.ucp.pt)

Campus da Asprela
Rua Dr. António Bernardino de Almeida
4200-072 Porto

tlf: 225 580 001 / tlm: 919 912 243 375

www.porto.ucp.pt/spinlogic

empreendedorismo@porto.ucp.pt

 <http://www.facebook.com/spinlogic>

 la.linkedin.com/groups?gid=3784317

